Wpływ kondycji przedsiębiorstwa na decyzje o uchylaniu się od podatków

<https://doi.org/10.33141/po.2005.09.07>

Barbara Zbroińska

Przegląd Organizacji, Nr 9 (788), 2005, ss. 31-34
www.przegladorganizacji.pl
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Wstęp

Wysokie obciążenia przedsiębiorstwa podatkami i kosztami pracy wywołują aktywność przedsiębiorców zmierzającą do ich zmniejszenia. Aktywność ta może przybierać formę planowania podatków, polegającą na wykorzystaniu legalnych instrumentów ekonomicznych, zawartych w systemie prawa lub na unikaniu opodatkowania (obejściu prawa) i uchylaniu się od podatków (łamaniu prawa), w efekcie czego powstaje szara strefa gospodarki¹⁾. Po obniżeniu i zrównaniu stawek CIT i PIT od dochodów z działalności gospodarczej opodatkowanych podatkiem liniowym, obciążenia podatkowe uległy istotnemu zmniejszeniu²⁾. Obciążenia polskich przedsiębiorców kosztami pracy należą do jednych z największych w Europie³⁾. Wśród pozostałych motywów podejmowania działalności w szarej strefie wymienia się m.in. maksymalizację korzyści, niechęć do płacenia podatków z powodu przekonania, że nie spełniają one zasady sprawiedliwości, utratę płynności finansowej, pozyskanie środków na inwestycję, ograniczony dostęp do legalnych instrumentów zmniejszania opodatkowania⁴⁾. Celem opracowania jest zbadanie, w jakim stopniu słaba kondycja finansowa przedsiębiorstwa przyczynia się do ukrywania rzeczywistych rozmiarów działalności przed organami skarbowymi. Przedmiotem badań jest obciążenie podatkiem dochodowym. Próbę badawczą stanowią 42 przedsiębiorstwa różnej wielkości i formy prawnej, którym organ skarbowy udowodnił zaniżenie dochodu lub zawyżenie straty, a w konsekwencji zmniejszenie zobowiązania podatkowego. W strukturze próby 37% stanowią przedsiębiorstwa zatrudniające 1–9 osób, 21% przedsiębiorstwa zatrudniające 10–49 osób i 42% przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 50 pracowników. Badanie przeprowadzono z zastosowaniem metody analizy wskaźnikowej do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz modelowania ekonometrycznego do określenia związku między kondycją przedsiębiorstwa a nielegalnym zmniejszaniem podstawy opodatkowa-

nia. Materiały źródłowe, na podstawie których dokonano obliczeń, nie zostały zamieszczone ze względu na tajemnicę danych.

Kondycja finansowa przedsiębiorstw uchylających się od podatków

Prawie połowa przedsiębiorstw ogółem, stanowiących próbę, deklarowała stratę lub wynik „0” (rys. 1).

Rys. 1. Liczba przedsiębiorstw ze względu na deklarowany wynik finansowy, według wielkości zatrudnienia

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów źródłowych.

Po uwzględnieniu wyniku kontroli udział przedsiębiorstw deficytowych zmniejszył się do 1/3 próby. Wskaźnik rentowności liczony jako procentowy udział dochodu skorygowanego (powiększonego w wyniku kontroli) w przychodach, w jednej piątej przedsiębiorstw nie przekraczał 0,9%, a w połowie nie przekraczał 5% (rys. 2).

W przedsiębiorstwach nie posiadających płynności strata występuje ponad dwukrotnie częściej niż w przedsiębiorstwach, których wskaźnik płynności przyjmuje wartości standardowe (1,2–2,0) lub większe. Stratę wykazało 44% przedsiębiorstw nie posiadających płynności i 18% posiadających płynność.

Płynność finansową, mierzoną wskaźnikiem bieżącym (aktywa bieżące/zobowiązania bieżące), posiadało 37% przedsiębiorstw (rys. 3), a w pozostałych 63% przedsiębiorstw wskaźnik nie osiągnął wielkości standardowej (kształtował się poniżej 1,2).

Rys. 2. Liczba przedsiębiorstw ze względu na poziom rentowności po uwzględnieniu wyników kontroli

Źródło: opracowanie własne.

Rys. 3. Liczba przedsiębiorstw według wartości wskaźnika bieżącej płynności finansowej

Źródło: opracowanie własne.

Płynność finansową posiada 57% przedsiębiorstw zatrudniających 10–49 pracowników i 31% przedsiębiorstw o zatrudnieniu powyżej 50 osób. Z powyższych danych wynika, że pod względem wyniku finansowego i płynności zdecydowanie najkorzystniejszą sytuację posiadają przedsiębiorstwa zatrudniające 10–49 pracowników.

Większość przedsiębiorstw jest wysoko zadłużona, udział kapitału obcego w finansowaniu majątku wynosi ponad 50% w 73% przedsiębiorstw, a w 56% przedsiębiorstw przekracza on 80% kapitału ogółem (rys. 4).

Założono, że regulowanie zobowiązań do 30 dni świadczy o dobrej wypłacalności przedsiębiorstwa. Odroczenie płatności zobowiązań powyżej 180 dni można uznać za przejaw trudności płatniczych przedsiębiorstwa. Najczęściej, bo w 90% regulują one swoje zobowiązania w terminie powyżej 30 dni. Połowa przedsiębiorstw reguluje zobowiązania bieżące po upływie 90 dni, z tej liczby 35% przedsiębiorstw po okresie dłuższym niż 180 dni (rys. 5). Należy przypuszczać, że około 1/3 przedsiębiorstw może mieć trudności z terminowym regulowaniem zobowiązań.

Dane wskazują na wyraźny związek między płynnością finansową a okresem regulowania zobowiązań. Zdecydowanie większy udział przedsiębiorstw posiadających wydłużony cykl rotacji zobowiązań powyżej 90 i 180 dni występuje w przedsiębiorstwach borykających się z problemem płynności. Przedsiębiorstwa posiadające płynność w 75% regulują zobowiązania do 90 dni, a tylko w 25% w okresie dłuższym niż 180 dni.

Rys. 4. Struktura przedsiębiorstw ze względu na zadłużenie wyrażone udziałem kapitału obcego w kapitałach ogółem

Źródło: opracowanie własne.

Rys. 5. Liczba przedsiębiorstw ze względu na wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach

Źródło: opracowanie własne.

Odmierna sytuacja charakteryzuje przedsiębiorstwa nie posiadające płynności, które tylko w 32% regulują zobowiązania przed upływem 90 dni (żadne do 30 dni), natomiast 68% przedsiębiorstw reguluje zobowiązania po upływie okresu dłuższego niż 90 i 180 dni.

Kwantyfikacja zależności między kondycją przedsiębiorstwa a szarą strefą

Zależności opisane zostały modelami regresji, w których zmienną objaśnianą jest szara strefa mierzona wielkością zaniżonego dochodu (zawyżonej straty) D_{uk} , a zmiennymi objaśniającymi są wskaźniki charakteryzujące kondycję ekonomiczną przedsiębiorstwa. Parametry modelu oszacowano na podstawie danych źródłowych metodą najmniejszych kwadratów z wykorzystaniem profesjonalnego oprogramowania komputerowego. Dla każdego modelu obliczony został współczynnik determinacji R^2 , określający dopasowanie modelu do rozkładu danych empirycznych.

Zależność D_{uk} od D_{op} w przedsiębiorstwach posiadających płynność finansową

$$D_{uk} = c(1) \times D_{op} + c(2)$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DOP	-0.003975	0.004529	-0.877659	0.4029
C	111593.9	43159.37	2.585624	0.0294
R-squared	0.078840	Mean dependent var	97728.18	
Adjusted R-squared	-0.023512	S.D. dependent var	131669.7	
S.E. of regression	133208.5	Akaike info criterion	26.60019	
Sum squared resid	1.60E+11	Schwarz criterion	26.67253	
Log likelihood	-144.3010	F-statistic	0.770286	
Durbin-Watson stat	2.089218	Prob(F-statistic)	0.402949	

gdzie:

D_{uk} – kwota ukryta przed organem skarbowym (zaniżony dochód lub zawyżona strata),

D_{op} – dochód deklarowany i opodatkowany.

Model zależności ma postać funkcji liniowej o malejących wartościach:

$$D_{uk} = -0,004D_{op} + 111594$$

Parametr przy zmiennej objaśniającej wskazuje, że wzrost dochodu deklarowanego (i opodatkowanego) D_{op} nie spowoduje widocznej zmiany dochodu ukrytego D_{uk} (spadek o 0,004 jednostki). Współczynnik determinacji $R^2 = 0,08$ wskazuje, że w przedsiębiorstwach posiadających płynność finansową dochód opodatkowany D_{op} tylko w 8% objaśnia wielkość dochodu ukrytego D_{uk} , który w 92% zależy od innych czynników.

Zależność D_{uk} od D_{op} w przedsiębiorstwach nie posiadających płynności finansowej

$$D_{uk} = C(1) \times D_{op} + c(2)$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DOP	-1.127280	0.080478	-14.00735	0.0000
C	-50789.05	264645.0	-0.191914	0.8502
R-squared	0.924602	Mean dependent var	1114984.	
Adjusted R-squared	0.919889	S.D. dependent var	3765660.	
S.E. of regression	1065828.	Akaike info criterion	30.70084	
Sum squared resid	1.82E+13	Schwarz criterion	30.79977	
Log likelihood	-274.3076	F-statistic	196.2058	
Durbin-Watson stat	2.379418	Prob(F-statistic)	0.000000	

Model zależności ma postać funkcji liniowej o malejących wartościach:

$$D_{uk} = -1,13D_{op} - 50789$$

Parametr przy zmiennej objaśniającej wskazuje, że dochód ukryty D_{uk} jest silnie związany z dochodem deklarowanym D_{op} , wzrost dochodu deklarowanego o jedną jednostkę powoduje jeszcze większy spadek dochodu ukrytego (o 1,1 jednostki). Współczynnik determinacji $R^2 = 0,92$ wskazuje, że w przedsiębiorstwach nie posiadających płynności finansowej dochód deklarowany D_{op} w 92% objaśnia wielkość dochodu ukrytego D_{uk} . Inne czynniki wpływają na wielkość kwoty ukrytej D_{uk} zaledwie w 8%.

Zależność D_{uk} od D_{op} w przedsiębiorstwach o dobrej kondycji finansowej (rentownych i posiadających płynność finansową)

$$D_{uk} = C(2) \times D_{op} + C(3)$$

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(2)	-0.003379	0.004910	-0.688303	0.5134
C(3)	96704.04	51728.03	1.869471	0.1038
R-squared	0.063390	Mean dependent var	82187.11	
Adjusted R-squared	-0.070412	S.D. dependent var	136959.4	
S.E. of regression	141699.2	Akaike info criterion	26.75393	
Sum squared resid	1.41E+11	Schwarz criterion	26.79776	
Log likelihood	-118.3927	Durbin-Watson stat	2.178454	

Model zależności ma postać funkcji liniowej o malejących wartościach:

$$D_{uk} = -0,0034D_{op} + 96704$$

Parametr przy zmiennej objaśniającej wskazuje, że wielkość deklarowanego D_{op} nie ma praktycznie wpływu na dochód ukryty D_{uk} , wzrost D_{op} o jedną jednostkę powoduje spadek D_{uk} o 0,003 jednostki. Współczynnik determinacji $R^2 = 0,06$ jest bardzo słaby, co oznacza, że w przedsiębiorstwach o dobrej kondycji wielkość dochodu deklarowanego praktycznie nie objaśnia wielkości D_{uk} (zaledwie w 6%), która w 94% zależy od innych czynników.

Zależność D_{uk} od D_{op} w przedsiębiorstwach o złej kondycji finansowej (deficytowych i nie posiadających płynności finansowej)

$$D_{uk} = C(1) \times D_{op} \times D_{op} + C(2) \times D_{op} + C(3)$$

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-1.46E-07	9.40E-08	-1.552294	0.1813
C(2)	-0.452799	0.276714	-1.636344	0.1627
C(3)	57707.16	123494.0	0.467287	0.6600
R-squared	0.348850	Mean dependent var	208937.2	
Adjusted R-squared	0.088389	S.D. dependent var	216051.9	
S.E. of regression	206282.6	Akaike info criterion	27.59188	
Sum squared resid	2.13E+11	Schwarz criterion	27.62167	
Log likelihood	-107.3675	Durbin-Watson stat	1.608572	

Model zależności ma postać funkcji kwadratowej:

$$D_{uk} = -1,46E-07D_{op}^2 - 0,4528D_{op} + 57707$$

Funkcja posiada maksimum, co oznacza, że zmniejszenie straty do pewnego poziomu powoduje wzrost dochodu ukrytego D_{uk} , a następnie dalsze zmniejszenie straty powoduje spadek kwoty ukrytej. Współczynnik determinacji $R^2 = 0,35$ jest niski i oznacza, że w przedsiębiorstwach o słabej kondycji wielkość dochodu ukrytego lub zawyżonej straty jest objaśniana przez dochód deklarowany w 35%, a w 65% wpływają na nią inne czynniki.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza danych empirycznych potwierdza słuszność postawionej tezy o istnieniu silnego związku między sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa a działalnością w szarej strefie.

Uwzględniając te podmioty, w których przychody nieznacznie przewyższały koszty, można przyjąć, że połowa przedsiębiorstw jest deficytowa lub jej wynik graniczy ze stratą. Przedsiębiorstwa deficytowe w miarę zwiększania się straty zwiększają kwotę ukrytą (zawyżają stratę) i odwrotnie, zmniejszenie straty powoduje zmniejszenie ukrytej kwoty.

Większość przedsiębiorstw, bo aż 63%, utraciła zdolność do regulowania bieżących zobowiązań, a ponad połowa jest nadmiernie zadłużona. Połowa przedsiębiorstw reguluje zobowiązania bieżące po upływie okresu dłuższego niż 100 dni, co może potwierdzać trudności płatnicze.

Brak płynności finansowej oznaczający trudności płatnicze skutkuje wzrostem rozmiarów szarej strefy. Wzrost dochodu deklarowanego powoduje zmniejszenie dochodu ukrytego o jeszcze większą wielkość. Dochód deklarowany D_{op} jest w tych przedsiębiorstwach głównym wyznacznikiem szarej strefy. Biorąc pod uwagę zaobserwowaną zależność polegającą na tym, że w przedsiębiorstwach posiadających płynność dochód deklarowany D_{op} nie wpływa na wielkość dochodu ukrytego D_{uk} , a w sytuacji odwrotnej, tj. braku posiadania płynności, wzrost dochodu deklarowanego powoduje jeszcze większy spadek dochodu ukrytego, można stwierdzić, że szara strefa wykazuje większą wrażliwość na stan płynności finansowej niż na wynik finansowy. Uogólniając: utrata płynności finansowej zwiększa prawdopodobieństwo decyzji o ukrywaniu rzeczywistych rozmiarów działalności.

Niewiele ponad 1/3 przedsiębiorstw (37%) posiadało płynność finansową. W większości (82%) osiągały one jednocześnie dochód. Przedsiębiorstwa, które jednocześnie zachowują płynność finansową i są rentowne stanowią 30% ogółu próby. W jednej trzeciej przypadków zobowiązania regulowane są przed odzyskaniem należności. Są to symptomy dobrej sytuacji ekonomicznej. Można założyć, że motywem działalności w szarej strefie dla tych 30% przedsiębiorstw nie jest trudna sytuacja finansowa, lecz chęć zmniejszenia obciążeń uznanych za zbyt wysokie.

W przedsiębiorstwach o dobrej kondycji (posiadających płynność i jednocześnie rentownych) rozmiary działalności w szarej strefie nie zależą od wielkości dochodu deklarowanego. Dochód deklarowany nie jest dla tych przedsiębiorstw czynnikiem determinującym rozmiary szarej strefy.

Natomiast w pozostałych 70% przedsiębiorstw słaba kondycja (brak płynności, deficyt) przyczyniają się do podjęcia decyzji o wejściu do szarej strefy, choć z pewnością nie jest to jedyna przyczyna. Zarówno brak płynności, jak i ujemny wynik finansowy powodują ewidentnie wzrost kwoty ukrytej, która ulega wyraźnemu zmniejszeniu w miarę wzrostu dochodu lub zmniejszania straty.

dr Barbara Zbroińska

Akademia Świętokrzyska im. J. Kochanowskiego
w Kielcach

PRZYPISY

- 1) B. BRZEZIŃSKI, *Anglosaskie doktryny orzecznicze dotyczące unikania opodatkowania*, Uniwersytet im. M. Kopernika w Toruniu 1996, s. 10–14.
- 2) *Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych*, z 26 lipca 1991 r., tekst ujednolicony na podstawie Dz.U. z 2000 r. nr 14, poz. 176 z późniejszymi zmianami, art. 30a.
- 3) T. WOŁOWIEC, *Podatek dochodowy od osób fizycznych w krajach Unii Europejskiej*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2002, nr 12, s. 83–86.
- 4) K. KLOC, *Szara strefa w Polsce w okresie transformacji*, Raport CASE, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 1998, s. 9.